

Indicadores de Desempeño de Negocio (IDN)



Instructor: Juan Carlos Méndez Barreiro





TEMARIO

1. Indicadores de desempeño.
2. Indicador en un Negocio.
3. ¿Qué se busca con un Indicador de Negocio?
4. Procedimiento desarrollo de un indicador.
5. Interpretación de los indicadores de Negocio.
6. Importancia de tener Indicadores en un Negocio.





Tema 5: Interpretación de los indicadores de Negocio

Se mencionan las interpretaciones que se deben de dar al indicador para que describa con claridad el desempeño obtenido.

La propuesta: Multi Indicadores

Cuando hablamos de la interpretación de indicadores de desempeño de negocio, nuestra mente nos lleva a un valor único o un indicador único.

Lo que estamos proponiendo en este curso es el uso de multi -indicadores como el único camino para realmente interpretar el comportamiento del negocio





DESCRIPCIÓN DEL EJEMPLO

Un grupo de vendedores realizan sus ventas en sus rutas o recorridos a nivel nacional visitando a los clientes de su cartera. Estos vendedores se tardan dos meses en visitar a sus clientes, por lo que la ruta de ventas tiene una frecuencia bimestral.

Cada uno de ellos visita a sus clientes y les ofrece una gama de productos que corresponden a 5 marcas. Lo que desea la gerencia comercial es que los vendedores vendan un portafolio de marcas equivalente a 3.5 marcas por cliente, en lugar de que enfoquen sus ventas en una o dos marcas.

En la actualidad algunos de ellos llegan a sus metas de venta en monto, pero se quedan cortos en la cantidad de piezas de productos desplazadas. Por lo que se pierden premios de parte del proveedor.

Y otro punto importante que ellos manejan para lograr sus metas de venta en monto, profundidad de portafolio de marcas y desplazamiento de piezas son las promociones de descuento a los productos.



Los objetivos es vender mucho y con buen margen de utilidad.





EJEMPLO: Indicadores a utilizar

Venta en Pesos

Este indicador va a mostrar el dinero que se está generando por los pedidos de venta levantados a los clientes. Y su método de cálculo es la suma de los montos de los pedidos.

Marcas por cliente

Este indicador muestra una relación de marcas vendidas en promedio por cliente. Y su método de cálculo es determinar el número de marcas contenidas en el pedido del cliente, y de ahí obtener el promedio de marcas de todos los clientes.





EJEMPLO: Indicadores a utilizar

Piezas vendidas por marca

Este indicador nos muestra la cantidad de piezas vendidas en los pedidos de todos los vendedores, pero totalizando por cada una de las marcas. El método de cálculo es totalizar las piezas vendidas de cada marca.

Porcentaje de descuentos otorgados

Este indicador muestra el porcentaje global de descuento que se dio en promedio en todos los pedidos.





EJEMPLO: Interpretación

Significado de usar varios indicadores

- i. Con ventas se ve el monto que se vende,
- ii. Con ventas y marcas por cliente se ve que se vende con que diversidad de marcas,
- iii. Con ventas, marcas por cliente y piezas vendidas por marca se ve que tanto se vende con la diversidad de marcas y con piezas vendidas por marca se ve si se recargan con una marca en particular.
- iv. Con ventas, marcas por cliente, piezas vendidas por marca y porcentaje de descuento se ve que tanto se vende con que variedad de productos hacia que marca se recarga la venta y si los vendedores venden usando descuentos o en base a los valores del producto.





EJEMPLO: Conclusiones

Uso de Multi Indicadores

Aquí se puede ver que lo importante de una estructura de indicadores es que cuenten una “historia de lo que pasa” en las ventas. Y con la película completa puede tomar decisiones acertadas y oportunas encaminadas a mejorar los resultados comerciales.

interpretación

Aquí el Gerente puede tomar acciones si se está vendiendo poco, si se tiene buena aceptación de las marcas con el cliente, si se tiene balanceada la venta en piezas con todas las marcas, y por último si hay que capacitar a los vendedores si se detecta un alto porcentaje de descuentos otorgados a los clientes. TODA la película completa.





Técnica Demostrativa: Lista de Verificación

Utilice la siguiente lista de verificación están lo 10 pasos que hay que seguir en la construcción de los indicadores para **NOMBRARLOS** correctamente y **ENUNCIARLOS** con precisión.

Planificación	Elaboración	Evaluación	Comunicación
P1. Misión, objetivos y productos principales	P4. Referentes y Valores	P7. Validación de Indicadores	P9. Valores a Alcanzar
P2. Medidas de desempeño	P5. Fórmula y Algoritmo	P8. Análisis de Resultados	P10. Registro de Indicadores
P3. Responsabilidades	P6. Recopilación de Datos		





Ejercicio de Aplicación

Ejemplos y Aplicaciones

Carga de asignacion

El nombre del archivo se estructura como sigue:
IDCURSO_INICIALES_ASIGNACION. Solo acepta
documentos tipo PDF y videos mp4.

Ej. IDN001_JCMB_ENSAYO

Usuario

Correo Electrónico

Adjuntar Archivo *



Maximum file size: 8 MB



Sección 1	▼
Inicio	
Sección 2	▼
Definiciones y Justificaciones	
Sección 3	▼
Ejemplos y Aplicaciones	
1 Desarrollo	
2 Evaluación Intermedia 4 preguntas	
3 Carga de asignacion	
Sección 4	▼
Importancia e Implicaciones	
Sección 5	▼

- Se pide al participante que realice un ejercicio donde **ENUNCIE** un ejemplo donde aplique la metodología e interprete los resultados que muestran el o los indicadores que utilizó.
- Es importante que justifique sus resultados haciendo referencia al o los indicadores **NOMBRADOS**.
- Realizar el ejercicio utilizando para ello una hoja electrónica de cálculo, ya sea MS Excel o Google Sheet.
- El tiempo de envío de asignación es de dos días posteriores a la impartición de los temas de la sección 3.

>> Subir el ejercicio en la sección “Ejemplo y Justificación” que dice “Carga de Asignación”.





SÍNTESIS Y CONCLUSIONES TEMA 4 y 5

Ejecutar la secuencia de pasos en el orden previamente aprendido, garantiza buenos resultados; usar una hoja electrónica de cálculo para facilitar los cálculos necesarios para el indicador de desempeño; considerar desde el principio que es lo que se busca conocer para que la interpretación de los datos contenidos en los indicadores sea congruente y tengan un significado

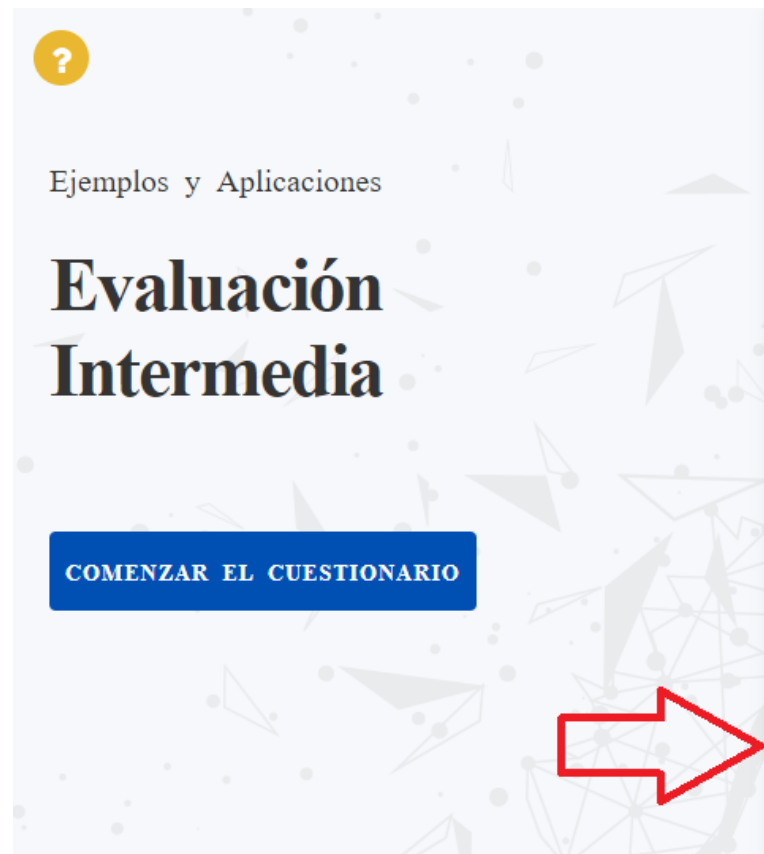




EVALUACIÓN INTERMEDIA

Se realiza al finalizar la
sección de desarrollo
Tiempo para realizarla 5
minutos.

Dudas compartirlas en la
sección de preguntas del
curso



SECCIONES DEL CURSO

Sección 1

Inicio

Sección 2

Definiciones y Justificaciones

Sección 3

Ejemplos y Aplicaciones

1 Desarrollo

2 Evaluación Intermedia 4 preguntas

3 Carga de asignacion

